2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

2026年11月5日

目次

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・P. 3

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・P. 3

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅰ. 決算概要 - 全社実績

売上高、営業利益ともに過去最高を更新。
営業利益率は前年度比で0.6ポイント低下したが、第1四半期から第2四半期にかけて改善。

- ✓ **営業利益：**中東問題、米国による追加関税、原材料市況の高騰、新興国通貨安など、期初想定を上回るコストアップ影響を受けるなか、高付加価値化・価格施策の取組みやトータルコストダウンを推進。円安効果、米国関税還付金もあり、対前年度で増益を確保。
- ✓ **営業利益率：**期初想定を上回るコストアップ影響を受けるなか、稼ぐ力の再強化に向け、高付加価値商品の拡販や価格施策、コストダウンなどの追加施策を実行。

（億円）	2025年度 上期実績	2026年度上期 計画（5月公表）	2026年度上期 **実績**	前年度比
売上高	24,788	26,100	**29,108**	117%
営業利益 (利益率)	2,466 (9.9%)	2,580 (9.9%)	**2,708** **(9.3%)**	110%
経常利益 (利益率)	2,419 (9.8%)	2,440 (9.3%)	**2,472** **(8.5%)**	102%
親会社株主に帰属する中間純利益 (利益率)	1,609 (6.5%)	1,630 (6.2%)	**1,730** **(5.9%)**	107%
USドル／円	¥146		**¥159**	
ユーロ／円	¥168		**¥184**	
中国元／円	¥20.3		**¥23.5**	

為替影響（対前年度）
売上高　+2,005億円
営業利益　+60億円

為替除く前年度比
売上高　109%
営業利益　107%

Ⅰ. 決算概要 - 事業セグメント別実績

- ✓ **空調・冷凍機事業：営業利益率は1.0ポイント低下。**
  日本・欧州では高付加価値商品の拡販により収益性が向上。中国では住宅用マルチエアコンの販売に資源を集中することで高収益を維持。 一方、米州では、米国関税・中東問題・市況高騰などによるコストアップの影響を受け、営業利益率は低下。
  アジアでも、コストアップに加え、アセアン各国での競争激化もあり収益性が低下。
- ✓ **化学事業：営業利益率は4.4ポイント上昇。**
  用途開発の強化により、半導体・データセンター向けなど高収益商品の販売を拡大し、収益性を改善。

(億円)		上期実績		
		2025年度	**2026年度**	前年度比
全社	**売上高**	24,788	**29,108**	117%
	営業利益	2,466	**2,708**	110%
	(利益率)	(9.9%)	**(9.3%)**	
空調・冷凍機	**売上高**	23,069	**26,997**	117%
	営業利益	2,323	**2,444**	105%
	(利益率)	(10.1%)	**(9.1%)**	
化学	**売上高**	1,268	**1,588**	125%
	営業利益	137	**242**	177%
	(利益率)	(10.8%)	**(15.2%)**	
その他	**売上高**	452	**523**	116%
	営業利益	6	**22**	351%
	(利益率)	(1.4%)	**(4.2%)**	

※フィルタ事業は空調・冷凍機事業に含む。

為替影響（対前年度）

	空調事業	化学事業
売上高	+1,893億円	+100億円
営業利益	+44億円	+20億円

為替除く前年度比

	空調事業	化学事業
売上高	109%	117%
営業利益	103%	163%

Ⅰ．決算概要 - 連結損益計算書

（億円）	2025年度上期	2026年度上期	利益影響額
	99	117	
売上高	24,788	29,108	+4,320
売上原価	15,961	19,148	▲3,188
	(64.4%)	(65.8%)	
粗利益	8,827	9,959	+1,132
	(35.6%)	(34.2%)	
販売費及び一般管理費	6,361	7,251	※1 ▲890
	(25.7%)	(24.9%)	
営業利益	2,466	2,708	+242
	(9.9%)	(9.3%)	
営業外損益	▲47	▲236	※2 ▲189
経常利益	2,419	2,472	+53
	(9.8%)	(8.5%)	
特別損益	▲ 47	40	※3 +87
税金等調整前四半期純利益	2,372	2,512	+140
	(9.6%)	(8.6%)	
法人税等	704	727	▲23
税負担率	29.7%	29.0%	
非支配株主に帰属する中間純利益	59	55	+4
親会社株主に帰属する中間純利益	1,609	1,730	+120
	(6.5%)	(5.9%)	

（　　）内は対売上高比率

※1　販管費の主な増減内訳

研究開発費　▲58

※2　営業外損益の主な増減内訳

支払利息　▲28（▲208→▲236）

受取利息　+7（86→93）

為替差損益　▲69（▲10→▲80）

インフレ会計調整額　▲85（60→▲26）

〔トルコのインフレ会計適用に伴う調整額〕

※3　特別損益の主な増減内訳

投資有価証券売却益　20（0→20）

Ⅰ．決算概要 - 連結貸借対照表

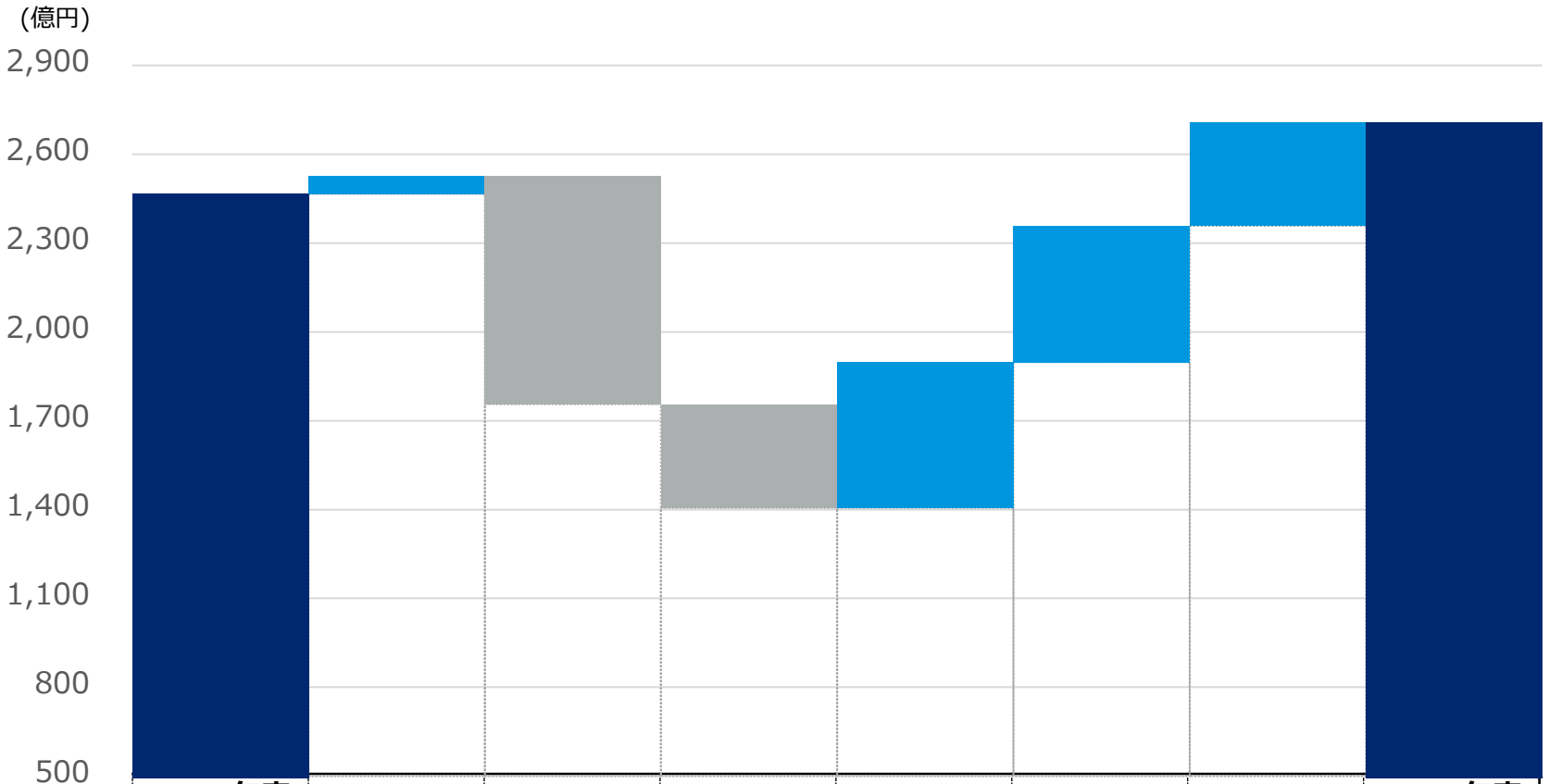
（億円）	2025/9月末		2026/9月末		増減
手元資金		8,763		**9,320**	+558
売上債権	62日	8,454	**64日**	**10,263**	+1,809
棚卸資産	82日	11,087	**73日**	**11,635**	+548
固定資産		19,956		**21,144**	+1,188
投資有価証券		1,846		**2,012**	+166
その他		3,571		**4,040**	+468
資産合計		53,678		**58,415**	+4,737

	2025/9月末	2026/9月末	増減
仕入債務	3,607	**4,541**	+935
有利子負債 ※	10,481	**13,303**	+2,822
（有利子負債比率）	(19.5%)	**(22.8%)**	
その他	9,116	**10,118**	+1,002
負債計	23,203	**27,962**	+4,759
自己資本計	29,810	**29,800**	▲10
（自己資本比率）	(55.5%)	**(51.0%)**	
新株予約権	51	**40**	▲10
非支配株主持分	613	**612**	▲1
純資産計	30,475	**30,453**	▲21
負債・純資産計	53,678	**58,415**	+4,737

※有利子負債の明細

	2025/9月末	2026/9月末	増減
短期借入金	2,481	**3,024**	+543
CP	687	**1,586**	+899
社債	2,250	**2,950**	+700
長期借入金	3,206	**3,690**	+484
リース債務	1,857	**2,053**	+196
合計	10,481	**13,303**	+2,822

Ⅰ．営業利益増減分析 - 実績の対前年度比



	2025年度上期実績	為替	原材料 ※	固定費ほか	拡販	価格施策	ｺｽﾄﾀﾞｳﾝ	2026年度上期実績
計	**2,466**	**+60**	**▲770**	**▲350**	**+492**	**+460**	**+350**	**2,708**
空調・冷凍機	2,323	+44	▲745	▲337	+395	+427	+336	2,444
化学	137	+20	▲20	▲8	+75	+29	+10	242
その他	6	▲4	▲5	▲5	+22	+4	+4	22

※米国関税による直接影響▲103億円、米国関税の還付+126億円、物流費を含む
※フィルタ事業は、空調・冷凍機事業に含む

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・・P. 3

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅱ. 2027年3月期年間計画 - 全社計画

売上高・営業利益を上方修正。過去最高業績をめざすとともに、FUSION30で掲げた稼ぐ力の再強化を推進。

- ✓ 営業利益：中東情勢の長期化や米国の関税措置、原材料市況高騰などのコストアップ影響が期初想定を大幅に上回る見込み。当社は、高付加価値商品の拡販、価格施策とグローバルでのトータルコストダウンのさらなる推進により、マイナス影響を吸収。増益をめざす。
- ✓ 営業利益率：競争力・収益力の強化に向けた施策をグローバルで推進。下期は対前年度で0.7ポイントの改善を図り、年間では前年度並みの水準を確保する。

(億円)	2025年度実績			2026年度	**2026年度**			
	上期	下期	年間	年間計画 (5月公表)	**上期実績**	**下期計画**	**年間計画**	**前年度比**
売上高	24,788	25,362	50,150	51,500	**29,108**	**25,292**	**54,400**	**108%**
営業利益	2,466	1,684	4,150	4,360	**2,708**	**1,842**	**4,550**	**110%**
(利益率)	(9.9%)	(6.6%)	(8.3%)	(8.5%)	**(9.3%)**	**(7.3%)**	**(8.4%)**	
経常利益	2,419	1,663	4,082	4,140	**2,472**	**1,698**	**4,170**	**102%**
(利益率)	(9.8%)	(6.6%)	(8.1%)	(8.0%)	**(8.5%)**	**(6.7%)**	**(7.7%)**	
親会社株主に帰属する純利益	1,609	1,143	2,752	2,780	**1,730**	**1,070**	**2,800**	**102%**
(利益率)	(6.5%)	(4.5%)	(5.5%)	(5.4%)	**(5.9%)**	**(4.2%)**	**(5.1%)**	
USドル／円	¥146	¥156	¥151		**¥159**	**¥150**	**¥155**	
ユーロ／円	¥168	¥182	¥175		**¥184**	**¥175**	**¥180**	
中国元／円	¥20.3	¥22.1	¥21.2		**¥23.5**	**¥22.0**	**¥22.8**	

為替影響（対前年度）

売上高	+1,250億円
営業利益	▲100億円

為替除く前年度比

売上高	106%
営業利益	112%

Ⅱ. 2027年3月期年間計画 - 事業セグメント別計画

- ✓ **空調・冷凍機事業：売上高、営業利益ともに、年間計画を上方修正。**
  北米では、住宅用ユニタリーの拡販・シェアアップ、Fitの営業力強化に加え、アプライドでは、データセンターを中心にソリューション事業を拡大。価格施策、生産効率の改善、コストダウンにも取り組み、収益性向上を図る。
- ✓ **化学事業：売上高、営業利益ともに、年間計画を上方修正。**
  好調な半導体・データセンター向けの販売拡大につとめる。

(億円)		2025年度 実績	2026年度(11月公表) 上期実績	下期計画	年間計画	前年度比
全社	売上高	50,150	29,108	25,292	54,400	108%
	営業利益	4,150	2,708	1,842	4,550	110%
	(利益率)	(8.3%)	(9.3%)	(7.3%)	(8.4%)	
空調・冷凍機	売上高	46,211	26,997	23,033	50,030	108%
	営業利益	3,770	2,444	1,596	4,040	107%
	(利益率)	(8.2%)	(9.1%)	(6.9%)	(8.1%)	
化学	売上高	2,815	1,588	1,612	3,200	114%
	営業利益	331	242	208	450	136%
	(利益率)	(11.8%)	(15.2%)	(12.9%)	(14.1%)	
その他	売上高	1,124	523	647	1,170	104%
	営業利益	49	22	38	60	122%
	(利益率)	(4.4%)	(4.2%)	(5.9%)	(5.1%)	

※フィルタ事業は空調・冷凍事業に含む。

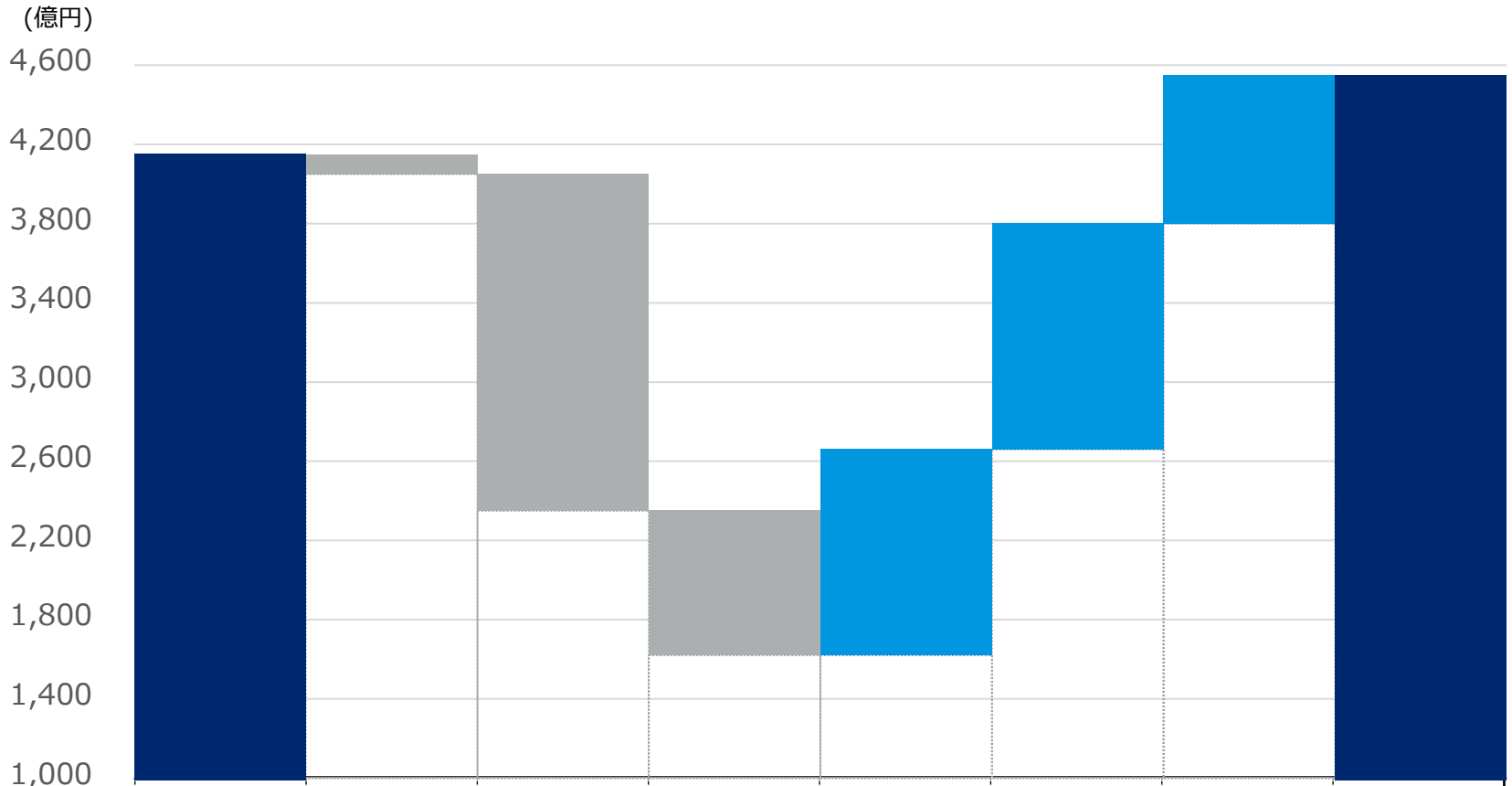
為替影響（対前年度）

	空調事業	化学事業
売上高	+1,255億円	▲25億円
営業利益	▲92億円	▲6億円

為替除く前年度比

	空調事業	化学事業
売上高	106%	115%
営業利益	110%	138%

Ⅱ. 営業利益増減分析 - 年間計画の対前年度比



	2025年度実績	為替	原材料 ※	固定費ほか	拡販	価格施策	ｺｽﾄﾀﾞｳﾝ	2026年度計画
計	**4,150**	**▲100**	**▲1,700**	**▲730**	**+1,040**	**+1,140**	**+750**	**4,550**
空調・冷凍機	3,770	▲92	▲1,649	▲653	+896	+1,050	+718	4,040
化学	331	▲6	▲41	▲60	+122	+80	+24	450
その他	49	▲2	▲10	▲17	+22	+10	+8	60

※米国関税による直接影響 ▲170億円、米国関税の還付+126億円、物流費含む

Ⅲ. 事業/地域別概況

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・・P. 3

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅲ. 事業/地域別概況　空調・冷凍機事業 - 日本

上期の概況

売上高は前年度比118%。
販売力・営業力の強化に取り組み、高付加価値商品を拡販したことに加え、価格施策の効果も寄与した。

- ✓ **住宅用：**業界需要は、省エネ基準値の引き上げを意識した買い替え需要や地方自治体の補助金を背景に、前年度を上回った。当社は、『うるさらX』などの高付加価値商品を中心にユーザー提案を強化。
- ✓ **業務用：**業界需要は、暑さ対策などの投資の増加により、店舗用・設備用ともに堅調に推移し、前年度を上回った。当社は、高い省エネ性と施工性を兼ね備えた「FIVE STAR ZEAS」、R32を採用し高い省エネ性を持つ「VRV 7」などの高付加価値商品を中心にユーザー提案を強化。

下期の施策

住宅用：業界需要は、省エネ基準値の引き上げを意識した買い替え需要や地方自治体の補助金の継続を背景に、堅調に推移する見通し。当社は、『うるさらX』など高付加価値商品のユーザー提案に注力。
ハウスメーカーや工務店などへの住宅設備システムのスペックイン活動を強化。

業務用：業界需要は、工場・倉庫の暑さ対策や店舗・ビルの設備更新などの投資の増加により、底堅く推移する見通し。当社は、「FIVESTAR ZEAS」や「VRV 7」など高付加価値商品の販売拡大をめざす。
また、顧客開拓を進め、工場・ビルの省エネ提案などソリューション事業を強化。

前年度比 (台数ベース)	上期 実績		年間 計画	
	業界	当社	業界	当社
住宅用	125%	124%	122%	123%
業務用	105%	104%	102%	105%
アプライド	96%	96%	99%	104%

※アプライドは売上高ベース

Ⅲ. 空調・冷凍機事業 – 米州

※DNA：ダイキン・コンフォートテクノロジーズ・ノースアメリカ
※DAA：ダイキンアプライドアメリカズ

上期の概況

米州全体の売上高は前年度比 117%。

DNA（住宅用ユニタリー/ダクトレス）

売上高は前年度比 114%。

長引くインフレや住宅ローン金利の高止まりに加え、中東情勢による景気の不透明さから、需要の回復は限定的。当社は、販売力・営業力強化により、住宅用ユニタリーをシェアアップ。

- ✓ **住宅用ユニタリー：**販売店支援、新規販売店の開発・育成に注力し、拡販・シェアアップ。環境プレミアム商品「Fit」は、販売店の開発に加え、据付サポートを強化。
- ✓ **ダクトレス：**冷媒のGWP値規制の変更に伴う駆け込み需要の反動を受けた。RA/SKYではラインアップの拡充、販売店支援やトレーニングを強化。VRVでは、レップでの販売強化につとめた。

DAA（アプライド）

売上高は前年度比 123%。

供給力と提案力の強化により、好調なデータセンター向けの需要を捉え、販売が拡大。

- ✓ データセンター分野では、カスタムエアハンドリングユニットの供給力と提案力の強化により、受注が拡大。
- ✓ 米国・メキシコの工場での生産能力増強を活かした機器の拡販に加え、計装・エンジニアリング会社を活用し、ソリューション事業を拡大。

下期の施策

住宅用ユニタリー：既存販売店の支援、新規販売店の開発を強化し、さらなる拡販・シェアアップを図る。環境プレミアム商品「Fit」は、販売店の開発・支援、据付サポートを強化するとともに、営業力も強化し、販売拡大を図る。

ダクトレス： R32機のラインアップの拡充に加え、販売店への提案支援、営業トレーニングを強化し、既存販売店への拡販や新規販売店の開拓に注力。

需要が旺盛なデータセンター市場で機器を拡販。エネルギーマネジメントなどの付加価値の高いソリューション提案に注力。

			前年度比（台数ベース）	上期実績	年間計画 需要	年間計画 当社
DNA	住宅用ユニタリー（うちFit）		119% 122%	106%	111% 134%	
DNA	ダクトレス	RA/SKY	90%	106%	111%	
DNA	ダクトレス	VRV	84%	88%	108%	
DAA	アプライド		113%	119%	120%	

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

Ⅲ. 空調・冷凍機事業 – 中国

上期の概況

売上高は前年度比 105%。

不動産不況や消費の冷え込みなど厳しい事業環境が継続。
当社は、PROSHOPへの支援やカスタマーセンター、ライブコマースの強化などユーザーへの直接販売に資源を集中。高付加価値商品の拡販、ソリューション事業の強化、コストダウン、固定費削減などの取組みにより、営業利益率は高水準を維持。

- ✓ **住宅用：**オフラインでの小売販売に加え、ライブ放送・WEB広告・SNSなどオンラインを組み合わせた独自の販売活動を強化。空調・換気・ヒートポンプ床暖房・空気質センサーなどのシステム商品「Luxury Air Land」の販売に加え、IoTやデータ分析を活用し、顧客ごとのライフスタイルに合わせた最適な空気質を提案する住宅用ソリューションを強化。
- ✓ **業務用：**カーボンニュートラル政策の推進による政府物件、工場、グリーンビルなどの市場に対し、省エネを切り口としたソリューション提案を強化。
- ✓ **アプライド：**半導体分野などの需要が堅調なハイテク産業向けで販売を拡大、保守・メンテナンス事業の強化、省エネ更新の提案強化につとめた。

下期の施策

住宅用：新築住宅市場に加えて、リフォーム・中古住宅市場に注力。
また、顧客データの活用により、既設顧客への更新提案を強化し、販売拡大につなげる。生活シーンごとに最適な空気を提供するシステム商品「Luxury Air Land」で、顧客に新たな空気価値を提案し、高い収益性を維持する。

業務用：運転データを活用し、ソリューション提案を強化。
更新需要の獲得につなげる。

アプライド：顧客のニーズに応じたソリューション提案により、省エネ機器の販売を拡大。

前年度比 (現地通貨ベース)	上期 実績	年間計画	
		需要	当社
住宅用	86%	84%	90%
業務用	87%	84%	91%
アプライド	95%	86%	99%

Ⅲ. 空調・冷凍機事業 – 欧州・中近東・アフリカ

上期の概況

欧州の売上高は前年度比 121%。
　住宅用・業務用・ヒートポンプ暖房のそれぞれで高付加価値商品の販売に注力。
中近東の売上高は前年度比 109%。
　トルコで住宅用・業務用の販売を拡大。UAEでは、中東情勢の影響による物件の遅延や輸送リードタイムの長期化があったが、売上高は前年度を上回った。

- ✓ **住宅用：**中高級機種の販売に注力。熱波による需要拡大を捉えフランス、ドイツ、イギリスを中心に販売を大きく拡大。
- ✓ **業務用：**環境・省エネを切り口とした提案営業を強化し、R32を採用した商品の販売が伸長。
- ✓ **H/P暖房：**ガス価格上昇や政府の電化推進策を背景に、需要が拡大。
  当社は、販売店開発やサービス体制の強化に注力。フランスやドイツで販売を大きく拡大。
- ✓ **アプライド：**データセンター向けにチラーを拡販。サービス・パーツ事業でも販売を拡大。
- ✓ **冷凍・冷蔵：**フードリテール向け需要の回復を捉え、環境対応商品の販売が伸長。

下期の施策

住宅用：中高級機種の販売とシステム商品の提案力を強化。

業務用：環境意識の高いオーナーへの直接提案を強化。サービスメニューの拡充やエネルギーマネジメント支援により、ソリューション事業の拡大に注力。

H/P暖房： 販売店の開発や施工者への研修により、R290機の販売拡大をめざす。

アプライド：商品開発やソリューション事業を強化。データセンターなど需要が堅調な市場を見極め、販売を拡大。
環境規制の強化を見据えR290を採用した小型チラーを拡販。

冷凍・冷蔵：CO2冷媒を採用したショーケースなど、環境対応商品を拡販。
サービス事業を強化。

前年度比（台数ベース）		上期実績	年間計画	
			需要	当社
住宅用		115%	106%	111%
業務用	SKY	111%	104%	108%
	VRV	106%	103%	105%
H/P暖房		112%	110%	117%
アプライド		101%	104%	108%
冷凍・冷蔵		104%	103%	102%

※住宅用・業務用・H/P暖房は欧州のみ
※アプライド、冷凍・冷蔵は売上高(現地通貨)ベース

Ⅲ. 空調・冷凍機事業 – アジア・オセアニア

上期の概況

アジアの売上高は前年度比 123%。
　インドは、昨年の冷夏からの需要回復を捉え、住宅用・業務用の販売を拡大。一方で、アセアン地域各国は、個人消費が減退し、また建設資材の高騰・不足により大型物件の遅延が発生する厳しい事業環境が継続。当社は販売網の強化、中高級機種の販売に注力。
オセアニアの売上高は前年度比 126%。
　オーストラリアで、業務用の販売が拡大。

- ✓ **住宅用：**インドでは、地方都市での販売網の拡充に注力し、昨年からの需要回復を捉え、販売が拡大。販売店の開発や据付研修など販売店支援を強化し、中高級機種の販売を拡大。
- ✓ **業務用：**中・小型物件の販売に注力。販売店の開発・育成に注力し、インド・オーストラリア・タイで販売を拡大。
- ✓ **アプライド：**需要が堅調なデータセンター向けで販売を拡大。保守・メンテナンスなどサービス事業にも注力。

売上高上位国の前年度比（現地通貨ベース）

インド	139%	オーストラリア	107%	マレーシア	101%
ベトナム	121%	タイ	112%	インドネシア	105%

下期の施策

住宅用：販売店の開発・育成により、中高級機種の販売拡大をめざす。

業務用：新規販売店の開発、住宅用販売店への業務用商品の展開を進め、販売網を拡大。また、省エネ、故障診断などのソリューション提案により、拡販をめざす。

アプライド：需要が旺盛なデータセンター向けの販売を強化するとともに、保守・メンテナンスや省エネ提案などサービス・ソリューション事業を拡大。

前年度比(台数ベース)		上期実績	年間計画	
			需要	当社
住宅用		122%	120%	122%
業務用	SKY	105%	106%	109%
	VRV	108%	113%	116%
アプライド		111%	115%	115%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

Ⅲ. 空調・冷凍機事業 – フィルタ事業

上期の概況

売上高は前年度比 114%。
米国・日本・アジアで販売が伸長。

- ✓ **エアフィルタ：**米国では、データセンター市場向けに販売を拡大。アジアでは、半導体関連市場や病院向けの販売を拡大。
- ✓ **P&I※：**集塵機向けの販売が減少したが、ガスタービン向けフィルタや油田向け特殊フィルタなどの高粗利商材の販売が堅調に推移。

※P&I・・・ガスタービン向け集塵システム、業務用小型集塵機

下期の施策

エアフィルタ：半導体・データセンターなどハイエンド市場に経営資源を集中。生産性改善やコストダウンにも注力し、収益性の向上に取り組む。

P&I：アフターサービスなど好調な事業にリソースをシフトし、事業体質の改善につとめる。

Ⅲ. 化学事業

上期の概況

売上高は前年比125%。
用途開発の強化により、半導体分野や情報通信分野など主要市場で販売を拡大。

- ✓ **フルオロカーボンガス：**日本・欧州で価格施策の効果を取り込んだ。
- ✓ **樹脂・ゴム**
  - **-フッ素樹脂：**半導体製造装置向けの高機能樹脂は、需要回復を背景に販売を大きく拡大。
    LAN電線向けのFEPをデータセンター向けに用途開発し、販売が大きく伸長。
  - **-フッ素ゴム：**米州・中国・アジアで半導体分野や自動車分野向けに拡販。リチウム電池向けパッキンの新商品を投入し、販売を拡大。
- ✓ **化成品ほか：**半導体製造プロセス向けのエッチング剤やテキスタイル向けの環境先進商品の販売を拡大。

下期の施策

半導体分野の需要は大きく拡大が見込まれるが、自動車分野向けの需要は低迷。
高付加価値商品の販売や成長市場での用途開発により、高い収益性の維持につとめる。

- ✓ 半導体製造装置向けの高付加価値材料やデータセンター向け電線用途のFEPの販売に注力。
- ✓ EV市場向けに、リチウム電池向けパッキンの販売を強化。
- ✓ 厨房機器や家電製品の用途で、環境先進の塗料を拡販。

前年度比 (売上高ベース)	上期 実績	年間計画	
		需要	当社
合計	125%	108%	114%
ガス	109%	95%	90%
樹脂・ゴム	128%	110%	118%
化成品ほか	127%	107%	115%

Ⅲ. その他事業

上期の概況

油機事業：売上高は前年度比118%。建機・車両用は、日本向けの販売が減少したが、米国向けの販売が拡大。
産業機械用は、工作機械の需要拡大を捉え、販売が伸長。

特機事業：売上高は前年度比108%。防衛省向けの受注が増加したことに加え、酸素濃縮装置の販売が拡大。

電子システム事業：売上高は前年度比105%。設計・開発分野向けデータベースシステムの販売が拡大。

下期の施策

油機事業：建機・車両用では、農機など堅調な分野での拡販に加え、新規顧客の開拓を強化。
産機用では、半導体・造船・航空などの需要拡大を捉え販売を拡大するとともに、サービス事業にも注力。

特機事業：酸素濃縮装置の販売支援、低酸素システムの提案強化により拡販をめざす。

電子システム事業：製造業のR&D支援、建設業向けのソリューション提案を強化。

Ⅳ. FUSION30の進捗

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・・P. 3

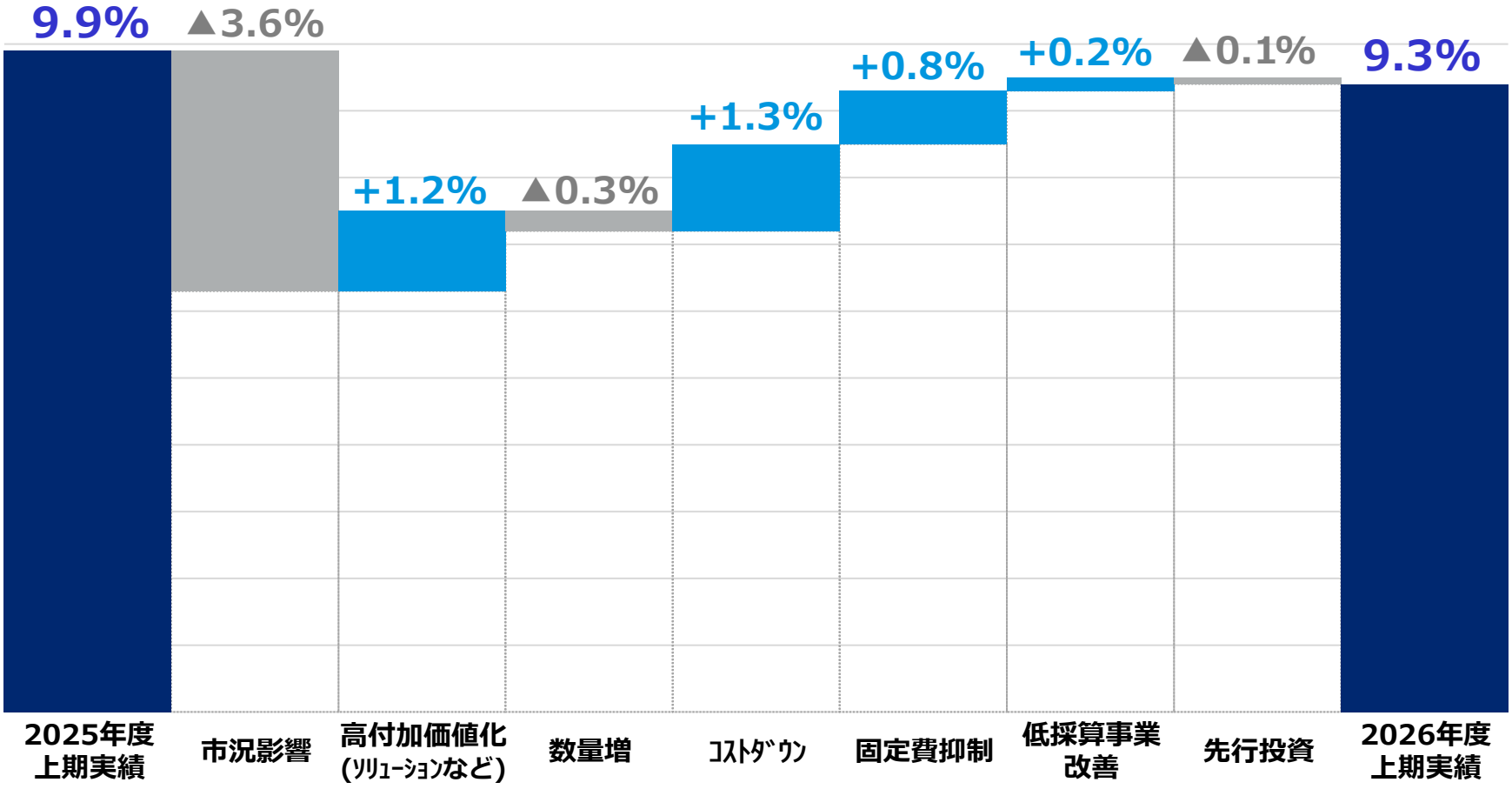
Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

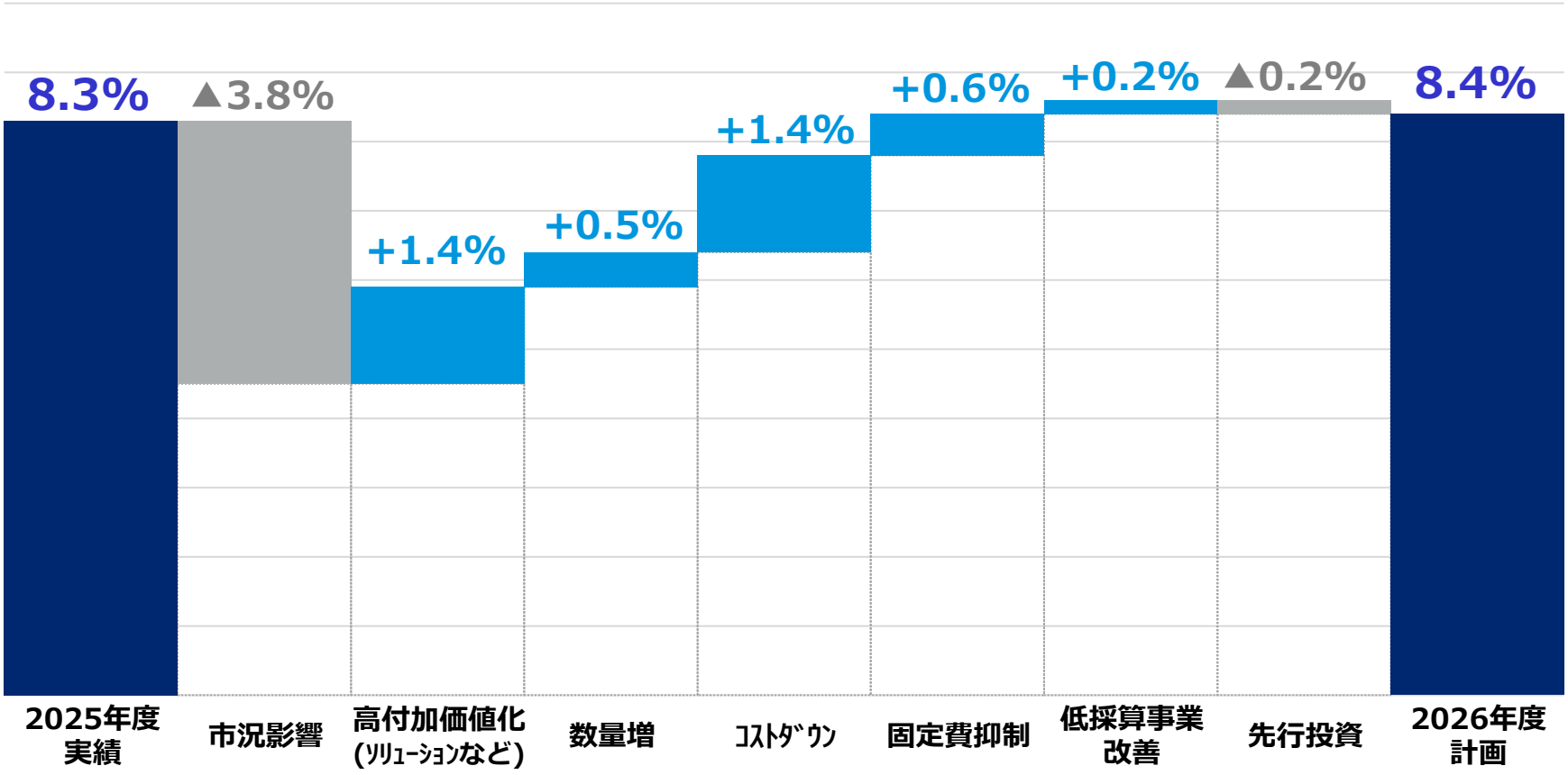
Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅳ. FUSION30の進捗 – 営業利益率増減分析（上期実績）



Ⅳ. FUSION30の進捗 – 営業利益率増減分析（年間計画）



Ⅳ. FUSION30の進捗 - 高収益領域での成長

ソリューションプロバイダへの変革

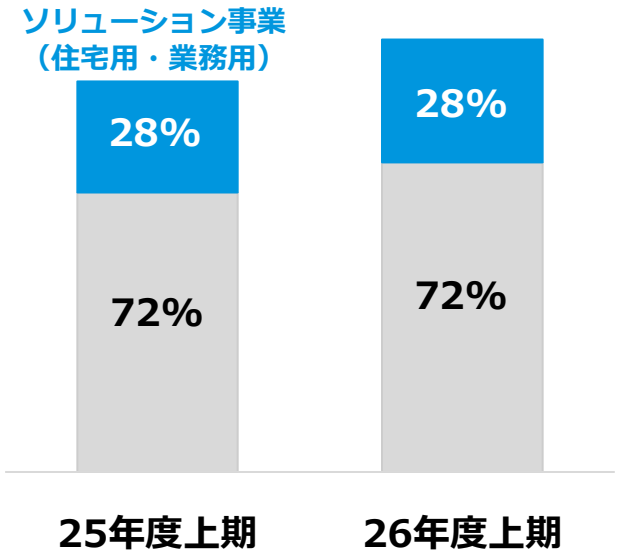
機器のライフサイクル全体を通じて顧客に価値を提供すべく、計装・エンジニアリング、サービス、商品ラインアップを強化。ソリューション事業比率は、前年度並み。米州・日本・欧州・中国・アジアで事業強化につとめ、業務用ソリューションの売上高は大きく伸びたが、住宅用ソリューションの売上高が減少。

<米州>

- ✓ 需要が旺盛なデータセンター市場で商品ラインアップと供給力を強化し、機器を拡販。買収した会社の技術・商材を活用し、ワンストップでソリューションを提供する体制を構築。
- ✓ 計装・エンジニアリング会社を活用し、ソリューション事業を強化。
- ✓ エネルギーマネジメントや設備診断の提案営業を強化すべく、レップへの研修を実施。

<日本>

- ✓ 工場やビルを重点市場とし、機器と計装・エンジニアリングを組み合わせた提案営業を強化。



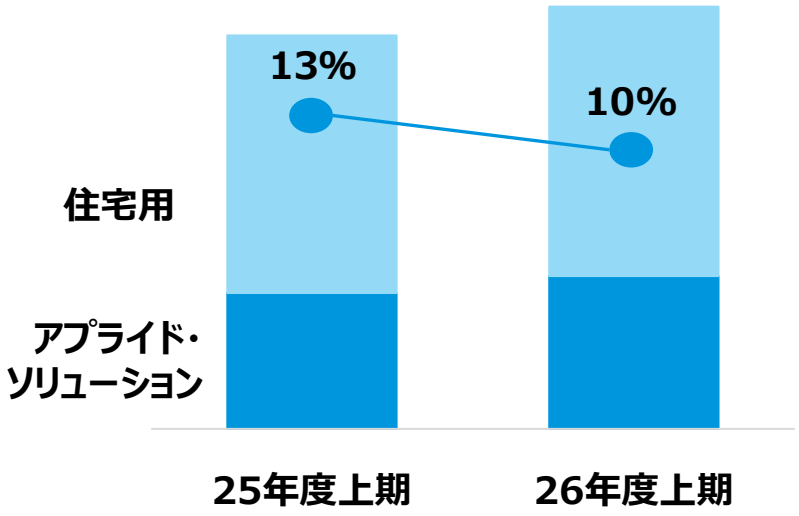
Ⅳ. FUSION30の進捗 - 高収益領域での成長

北米空調事業の高収益化（上期実績）

収益性改善を最優先課題として、高収益領域での成長に注力。

- ✓ **住宅用：**2Q（7-9月期）の営業利益率は1Qから改善。据付サポートなどの販売店支援により「Fit」の販売を拡大したことに加え、生産性向上やコストダウン、経費削減に注力。一方で、米国関税・中東問題・市況高騰によるコストアップの影響を受け、上期の営業利益率は低下。
- ✓ **アプライド・ソリューション：** 2Q（7-9月期）の営業利益率は1Qから改善。データセンター市場向けの拡販や増産による工場稼働率の向上につとめた。一方で、米国関税・中東問題・市況高騰・メキシコペソ高により、上期の営業利益率は低下。

棒グラフ：売上高
折れ線グラフ：営業利益率



住宅用	
「Fit」売上高比率	
25年度上期	3 %
26年度上期	3 %

アプライド・ソリューション	
ソリューション売上高比率	
25年度上期	49%
26年度上期	56%

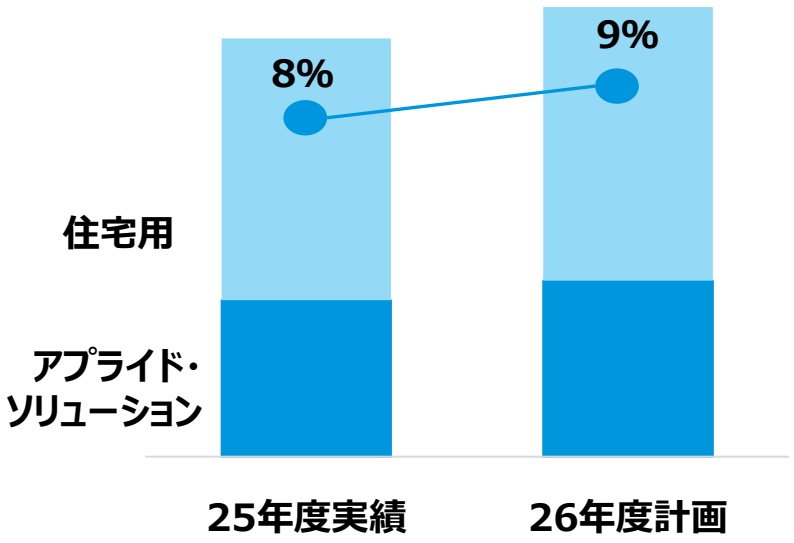
Ⅳ. FUSION30の進捗 - 高収益領域での成長

北米空調事業の高収益化（年間計画）

年間では営業利益率を改善。事業の競争力と収益体質の強化を図る。

- ✓ **住宅用：**「Fit」の取扱販売店の拡大と１店当たりの販売量の増加により、収益貢献につなげる。
  また、価格施策・トータルコストダウンも推進し、コストアップ影響を吸収する。
- ✓ **アプライド・ソリューション：** 保守・メンテナンス、エネルギーマネジメントなどのソリューション提案を強化。また、生産効率の改善、コストダウンにも取り組み、収益性向上を図る。

棒グラフ：売上高
折れ線グラフ：営業利益率



＜参考＞
FUSION30前半3ヵ年で取り組む収益体質の強化テーマ

1. **営業力の強化**
   トレーニングメニューの拡充、報酬体系の見直し
2. **営業管理の改革**
   収益ベースでの管理に変更。商品区分ごとにPL管理を導入し、市場・地域別に戦略を立案
3. **開発・生産体制の強化**
   - ✓ データセンター向けの開発強化・生産能力増強
   - ✓ 生産性向上・部材費削減などによるコストダウン
4. **オペレーションの改革**
   - ✓ 工場・倉庫・店舗まで一貫した物流網の再設計
   - ✓ デジタルを活用した業務プロセス改善

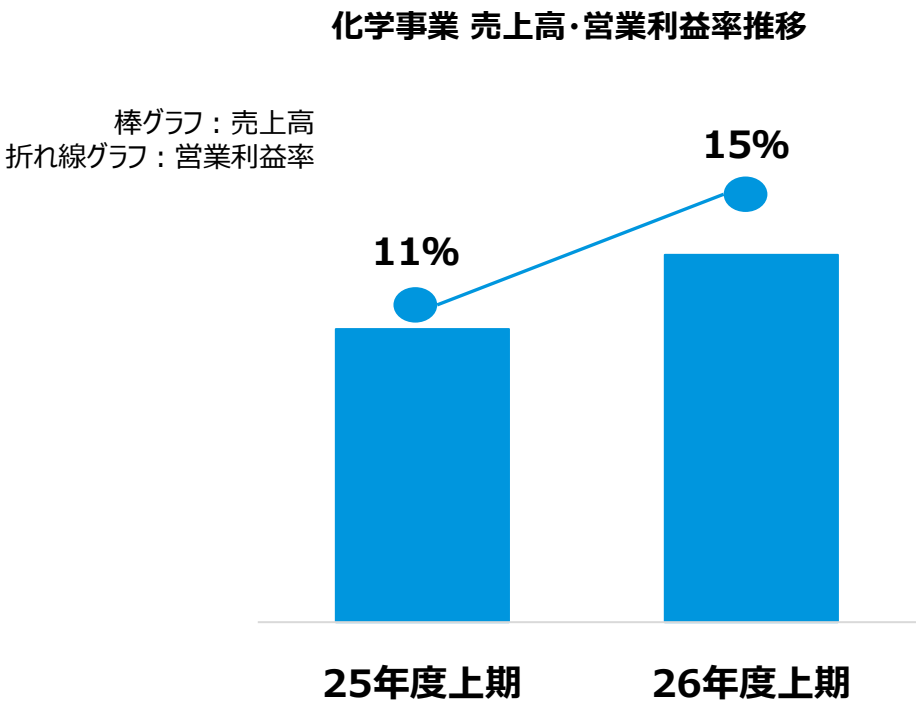
Ⅳ. FUSION30の進捗 - 高収益領域での成長

化学事業の強化

エッセンシャル市場※での販売が好調に推移し、収益性は向上。

半導体製造装置向けに高機能樹脂の販売を拡大したことに加え、データセンター向けに高速通信用の被覆材を拡販。価格施策の効果も取り込み、営業利益率は大きく伸長。

※半導体・情報通信・自動車・医療など産業発展にフッ素材が不可欠な市場（当社設定）であり、高収益が見込める。



Ⅳ. FUSION30の進捗 - 収益体質の強靭化

コスト構造改革の断行

コストダウン・固定費抑制の目標を達成するために必要不可欠である収益体質の強靭化に向けて、今年度に取り組む施策を明確化。

1）グローバル生産体制の最適化

市場最寄化・地産地消の強みを活かした既存工場の活用

＜すでに着手済みのテーマ＞

欧州・中近東	✓ 暖房室内機の生産をドイツからチェコへ移管。 ✓ 冷凍・冷蔵事業の一部商品の生産をポーランド工場へ移管。
米州	✓ 旺盛なデータセンター需要に対応すべく、メキシコ工場にて、アプライド機器をフル生産。 ✓ タイから輸入している完成品（SKY）を米国に生産移管。 →米国関税影響を含めた事業環境変化への対応力を強化。

＜今年度中に実施予定のテーマ＞

米州	✓ リース工場を活用した、アプライドの二次側機器の増産。 →投資負担を抑制しながら生産能力を増強し、データセンター需要の拡大に対応。
アセアン地域	✓ 業務用を中心とした中高級機種の生産をタイに集約。 ✓ 住宅用を中心とした普及機種の生産をマレーシアとベトナムに集約。 ✓ 住宅市場の厳しい事業環境を受け、タイ・マレーシアの一部生産ラインを好調なアプライド機器の生産への変更を検討。

Ⅳ. FUSION30の進捗 - 収益体質の強靭化

コスト構造改革の断行

2）オペレーション改革による業務集約化・効率化

部門や拠点連携によるバックオフィス機能の共通化

＜米州＞

◆既に着手済みのテーマ

✓ 米国域グループのバックオフィス機能の統合、IT標準システムの順次導入、法務・訴訟対応の統率など。

→専門性の向上と業務の効率化を図る。

人員増抑制と重点テーマへの工数・人材シフトによる収益性の改善
（CFOをリーダーとする全社横断プロジェクト）

◆既に着手済みのテーマ

✓ 販管費削減施策の推進

→部門ごとのあるべき水準の設定、支出（調達）プロセスの見直し。

◆今年度中に実施予定のテーマ

✓ 生産・営業・サービス・事務など各機能におけるDX推進、AI導入

例：生産現場における検品自動化、カスタマーセンター業務の高度化、営業見積作成の効率化、遠隔サービスの拡充　など。

Ⅳ. FUSION30の進捗 - 収益体質の強靭化

低採算事業の梃入れ

10数事業を対象に、営業利益率など業績目標を定め、それに向けた立て直し計画を立案・実行中。

特に、懸案のフィルタ事業、欧州低温事業については下記の施策に取り組み、収益性改善と将来の発展の可能性を見極め、早期に結論を出す。

＜フィルタ＞

- ✓ 低採算になっている拠点、商品、販売チャネルの選択と集中を実施する。
  生産、物流、固定費の改革により収益構造の改善を図る。
- ✓ 半導体、製薬、データセンターなど、ハイエンド市場に経営資源を集中させる。
  更新・サービス事業および空調との協業を拡大する。
- ✓ トップ主導のもとグローバル一体で運営を行うことにより、事業戦略や投資、
  KPIの管理を強化し、改革の実行力を高める。

＜欧州低温＞

- ✓ AHT：収益性の高い商品（プラグインショーケース、水循環熱回収システムなど）
  に経営資源を集中させるとともに、サービス事業・ターンキー事業を強化する。
- ✓ ザノッティ： 経営資源を商業用事業に集中。CO2冷媒冷凍機など、
  高収益領域にシフト。

Ⅳ. FUSION30の進捗 – 資本政策

事業の収益性向上と資本効率改善の両面からROE向上をめざす。

自己株式取得

- ✓ 2026年5月に3,500億円の自己株式取得を実施。
- ✓ 今後も投資計画や配当水準などを踏まえ、機動的に実施。
- ✓ 7,000億円は上限ではなく、成長投資を優先しつつ、資産売却やレバレッジの活用も検討。

資産売却など：資産売却、手元現預金、有利子負債活用など

配当

現公表から10円増額し、年間配当は370円を予定。
うち中間配当は185円。

【配当方針】
これまでの配当実績を踏まえ、配当性向の水準を意識しつつ、安定性を重視しながら、継続的な増配の実現につとめる。

		2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度（予想）
1株当たり配当金	中間	100円	120円	185円※	165円	185円
	年間	240円	250円	330円	340円	370円
1株当たり純利益	中間	534.33円	522.68円	518.00円	549.61円	612.34円
	年間	880.59円	889.22円	904.27円	939.92円	1,006.45円

※2024年度の中間配当は、創業100周年記念配当50円を含む

Ⅴ. 参考情報

Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要・・・・・・・・・P. 3

Ⅱ. 2027年3月期 年間計画・・・・・・・・・・・・・・ P. 9

Ⅲ. 事業/地域別概況・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 13

Ⅳ. FUSION30の進捗・・・・・・・・・・・・・・・・・P. 22

Ⅴ. 参考情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 33

Ⅴ. 地域別売上高の推移

空調・冷凍機事業

※パーセンテージは前年度比
※フィルタ事業含む

(億円)	2022年度上期		2023年度上期		2024年度上期		2025年度上期		**2026年度上期**		**2026年度計画(今回公表)**	
日本	102%	2,792	105%	2,945	110%	3,238	105%	3,406	**116%**	**3,965**	**109%**	**7,350**
欧州	118%	3,050	108%	3,283	107%	3,506	103%	3,614	**121%**	**4,384**	**110%**	**8,650**
中国	110%	2,664	101%	2,703	96%	2,604	88%	2,304	**105%**	**2,424**	**95%**	**3,850**
米州	155%	6,885	119%	8,190	118%	9,632	102%	9,789	**117%**	**11,459**	**111%**	**21,000**
アジア	155%	2,039	107%	2,171	126%	2,732	87%	2,367	**123%**	**2,906**	**111%**	**5,600**
オセアニア	133%	619	100%	620	114%	707	97%	689	**126%**	**865**	**112%**	**1,750**
中近東	161%	429	136%	582	116%	674	121%	814	**109%**	**890**	**92%**	**1,630**
アフリカ	132%	65	100%	65	111%	72	119%	86	**121%**	**104**	**104%**	**200**
計	130%	18,542	111%	20,560	113%	23,165	100%	23,069	**117%**	**26,997**	**108%**	**50,030**
海外売上高比		81%		86%		86%		85%		**85%**		**85%**
USドル／円		¥134		¥141		¥153		¥146		**¥159**		**¥155**
ユーロ／円		¥139		¥153		¥166		¥168		**¥184**		**¥180**
中国元／円		¥19.9		¥19.8		¥21.2		¥20.3		**¥23.5**		**¥22.8**

現地通貨ベースの対前年度比

2026年度 上期実績
欧州：111%　中国：91%　米州：107%　アジア：115%

2026年度 年間計画（今回公表）
欧州：107%　中国：89%　米州：108%　アジア：108%

Ⅴ. 地域別売上高の推移

化学事業

※パーセンテージは前年度比
※その他＝オセアニア、中近東、アフリカ等

（億円）	2022年度上期		2023年度上期		2024年度上期		2025年度上期		**2026年度上期**		2026年度計画（今回公表）	
日本	127%	346	97%	335	100%	334	88%	292	**113%**	**329**	**114%**	**720**
米州	142%	285	78%	223	86%	193	128%	246	**122%**	**301**	**113%**	**590**
中国	119%	297	92%	274	123%	337	90%	304	**158%**	**479**	**130%**	**860**
アジア	137%	172	92%	158	109%	172	103%	178	**136%**	**241**	**124%**	**545**
欧州	125%	206	122%	252	101%	255	96%	243	**96%**	**234**	**86%**	**475**
その他	115%	6	88%	6	119%	7	79%	5	**99%**	**5**	**105%**	**10**
計	129%	1,313	95%	1,248	104%	1,297	98%	1,268	**125%**	**1,588**	**114%**	**3,200**
海外売上高比		73%		73%		74%		77%		**79%**		**78%**
USドル／円		¥134		¥141		¥153		¥146		**¥159**		**¥155**
ユーロ／円		¥139		¥153		¥166		¥168		**¥184**		**¥180**
中国元／円		¥19.9		¥19.8		¥21.2		¥20.3		**¥23.5**		**¥22.8**

現地通貨ベースの対前年度比

2026年度 上期実績
欧州：88%　中国：136%　米州：112%

2026年度 年間計画（今回公表）
欧州：84%　中国：121%　米州：110%

Ⅴ. 為替前提

為替レート

	2025年度実績			**2026年度**		
	上期	下期	年間	**上期実績**	**下期計画**	**年間計画**
USドル	146円	156円	151円	**159円**	**150円**	**155円**
ユーロ	168円	181円	175円	**184円**	**175円**	**180円**
中国元	20.3円	22.2円	21.2円	**23.5円**	**22.0円**	**22.8円**
タイバーツ	4.5円	4.9円	4.7円	**4.9円**	**4.8円**	**4.8円**
豪ドル	95円	105円	100円	**113円**	**108円**	**110円**

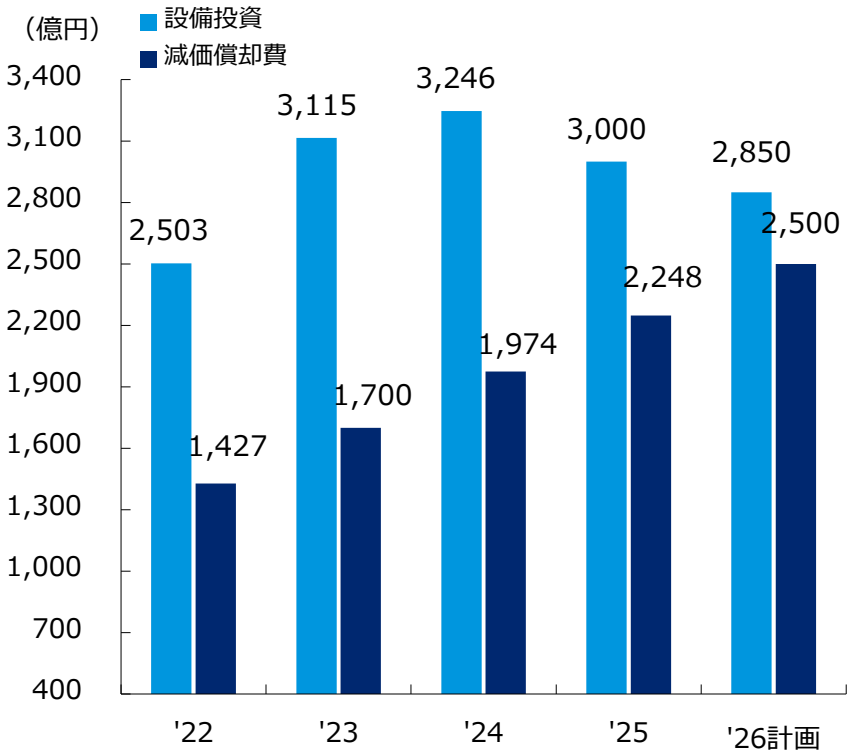
為替感応度（１円の変動による営業利益への影響）

	2026年度計画
USドル	21億円※
ユーロ	6億円

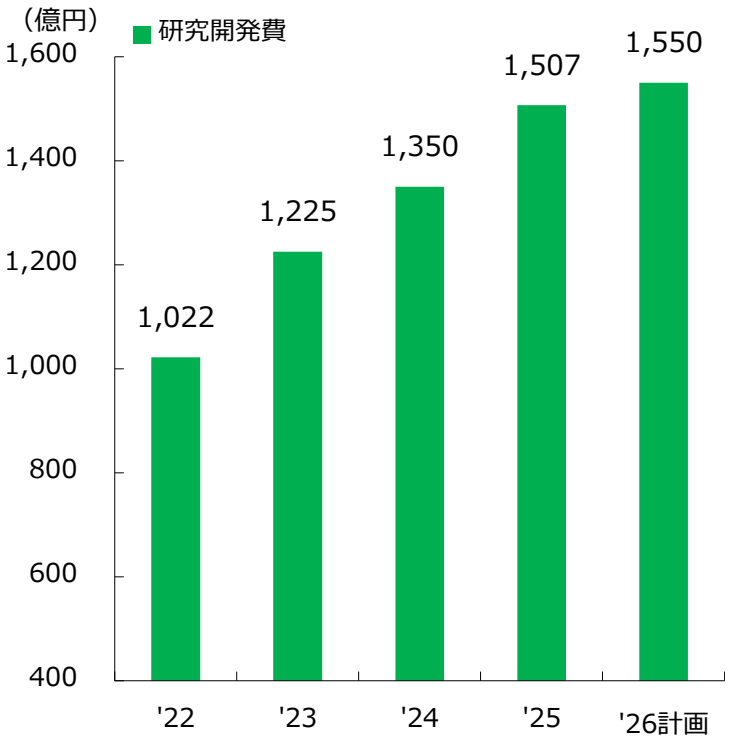
※タイバーツ、中国元、豪ドル等はUSドルと連動して変化することを前提としている。

Ⅴ. 設備投資/減価償却費/研究開発費

設備投資・減価償却費



研究開発費



<参考>上期実績の推移

(億円)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
設備投資	950	1,504	1,647	1,299	1,607
減価償却費	679	809	945	1,053	1,221
研究開発費	476	598	668	727	787

予測に関する注意事項

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその確実性・完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願い致します。本資料の見通しや目標数値等に全面的に依存した投資判断により生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。